



LOS FRAUDES CORPORATIVOS EN EL MARCO IDEOLOGICO DEL CAPITALISMO GLOBAL

Pedro A. Rangel Cruz

Profesor DAC-UCLA

INTRODUCCIÓN

La muerte de los grandes relatos y la caída definitiva del socialismo real, disparan una serie de hechos, donde el triunfalismo extremo de los seguidores del liberalismo devenido en neoliberalismo -adjetivado por algunos de salvaje- impera por sus fueros. Las teorías del fin de la historia del doctor Francis Fukuyama y las amenazas de imposición de la paz americana en un mundo sin rivales ni ideológicos ni militares, sirven de marco de fondo para presenciar el desencadenamiento de una serie de hechos económicos singulares.

La quiebra de la mayor empresa energética del mundo, Enron, fue preámbulo de una las crisis mas agudas y profundas del sistema capitalista global. Y esto no se debe al hecho del tamaño e importancia de la empresa en cuestión, sino a la tendencia de las grandes corporaciones a evidenciar manejos lejanos a las conductas enmarcadas en las reglas legales y éticas del sistema. Se masificó y evidenció el proceso de crisis y caída de grandes corporaciones en lo que lucía ser una característica sintomática común. Por esto se intenta una aproximación a una explicación de los fraudes corporativos en el marco ideológico del capitalismo global. Para ello, en una primera parte se muestra el problema, en la segunda se ofrece una panorámica a la globalización actual, en la tercera se describe el discurso ideológico y la acción económico financiera del capitalismo global y en la cuarta se ofrece una revisión del comportamiento de la empresa global y su relación con los fraudes corporativos. Al cierre trabajo se presentan las conclusiones parciales y las referencias utilizadas.

DESPUES DEL TELON DE ACERO

Sin entrar en disquisiciones epistemológicas de largo alcance y cuyos resultados pudieran ser comprometedores, existe en el actual escenario mundial una tendencia a aceptar como un hecho cierto, la muerte de las ideologías. Definiciones aparte, durante casi todo el siglo XX el capitalismo, término genérico arriesgado, por un lado; y el socialismo tanto real como teórico por el otro, se disputaron la preeminencia y la búsqueda de una verdad, que siempre se mostró esquiva y que en última instancia se convirtió en dogma para cada uno de los bandos encontrados. Sin embargo y en contraposición de estas diferencias manifiestas, Stiglitz (2002) sostiene que:

Hace treinta años, los economistas de izquierda y derecha concordaban en que la mejora en la eficiencia en la asignación de los recursos y el incremento de la oferta de capital estaban en la raíz del desarrollo. Diferían solo en si estos cambios podían alcanzarse mediante planificación dirigida por el estado o a través de los mercados libres. Al final, ninguno funcionó (pp. 301-302).

El rigor del enfrentamiento ideológico quedaba matizado con esta coincidencia significativamente importante. La caída del muro de Berlín y el consiguiente proceso entropillo de la sociedad soviética generaron una euforia triunfalista para un capitalismo que ahora vislumbra a la sociedad global como campo libre de acción. Este hecho de la virtual desaparición de uno de los contrincantes, deja a la otra potencia en una situación cuyo impulso inicial de establecer un pensamiento único, lo ha llevado a la adopción de nuevos intentos ideológicos para la justificación de una hegemonía cuyas crisis económicas y financieras están en conexión con la inestabilidad política que se ma-

nifiestan compulsivamente en los países atrasados. Las revoluciones políticas en el transcurso de los dos últimos siglos han apelado a la violencia extrema para el logro de una supuesta sociedad mejor. Esa fue la predica. Ahora, violencia extrema corre, no sobre el cuerpo físico, la violencia es ahora ejercida por las ortodoxias ideológicas de los organismos multilaterales, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI.), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC.). Hay posiciones lapidarias que explican esta conducta. El anteriormente citado Stiglitz (2002) -quien además de premio Nóbel de Economía fue también economista Jefe del BM- afirma que:

la discusión abierta y franca era desanimada: no había lugar para ella. La ideología orientaba la prescripción política y se esperaba que los países siguieran los criterios del FMI. sin rechistar (...) Las decisiones eran adoptadas sobre la base de una mezcla de ideología y mala economía, un dogma que en ocasiones parecía además velar por intereses creados. (pp. 16)

Estas afirmaciones de fuentes tan autorizadas, evidencian entonces que no ha habido la anunciada muerte de las ideologías, en todo caso, aconteció la muerte de una ideología y el posible mimetismo de la triunfante. Algunas aseveraciones caracterizan este tipo de discusiones como problemas de matiz. En tal sentido, Fernández Ordóñez, citado por Serrano (1999) afirma que:

el final de las ideologías no significa el fin, sino el principio de los discusiones útiles. Las discusiones actuales, como las que se han mantenido sobre los incentivos y los desincentivos que puedan tener los sistemas de paro o sobre las ventajas e inconvenientes de los diferentes sistemas de provisión

de servicios sanitarios y educativos, son mas interesantes que las viejas discusiones entre los partidarios de diferentes modelos de sociedad. Hoy día las discusiones son más de matiz, y esto las convierte en discusiones muy útiles, pero también más difíciles. Ahora orientarse es más difícil que antes. (pp. 2-3)

Dentro de este planteamiento hay una asunción clara de los beneficios de la discusión y cuya premisa básica es la discusión entre iguales. Sin embargo, los hechos, materializados en las recomendaciones macroeconómicas de los organismos multilaterales, precedentemente citados, que rigen la economía mundial, no son sugerencias, sino recetas condicionadas. En este sentido, advierte Stiglitz (2002) que “quienes valoraban los procesos democráticos comprobaron que la condicionalidad, los requisitos que los prestamistas incondicionales imponían a cambio de su cooperación, minaba la soberanía nacional” (pp. 33). La actuación de estos organismos se funda en la aplicación de un conjunto de medidas planas que no consideran las características particulares de cada país en cuanto a su historia, economía, cultura, etc. Hay una omisión del entorno, que definitivamente afecta los resultados involucrados. Casi quinientos años han transcurrido, pero la vigencia de lo que sostiene Montaigne (1984) se aplica a este contexto cuando acotaba con:

yo preguntaría si puede haber cosa mas extraña que ver a un pueblo obligado a seguir leyes que nunca entendió; sujeto en todos sus asuntos domésticos, casamientos, donaciones, testamentos, ventas y compras, a reglas que no sabe, no estando escritas ni publicadas en su lengua y que por necesidad le fuerzan a pagar su interpretación y su uso. (pp. 78)

Las tendencias sostenidas por un nuevo for-

mato tecnológico de comunicaciones electrónicas en redes, facilitan todo este nuevo concepto de hegemonía. Las recetas pueden ser seguidas con velocidad de tiempo real, así como las reacciones de cada uno de los que participan en los procesos de inversión y especulación financiera globales. En este sentido, el capital no requiere el traslado físico de monedas de un sitio a otro. Las operaciones electrónicas facilitan un gigantesco tráfico de crédito. Tal como lo sostiene Passet (2000):

progresivamente, gracias a la flotación de la moneda y a la desregulación, ese ámbito se ha automatizado, en una burbuja que se impone a los estados. Los intercambios puramente especulativos, divisas contra divisas, representan en el mundo un billón trescientos mil millones de dólares por día, lo que equivale cincuenta veces los intercambios de mercancías y casi el equivalente del billón quinientos mil millones de dólares a que se eleva el conjunto de reserva de los bancos centrales del mundo (...) Estos capitales se presentan esencialmente bajo la forma de inversiones de carteras volátiles, y por tanto, poco propicios para la financiación de estrategias de desarrollo a largo plazo. (pp. 110)

Este tipo de operaciones se realizan sobre bases inmateriales de riqueza, y cuyo fin eminentemente especulativo, solo busca su reproducción inmediata, sin beneficios tangibles para las economías nacionales de los países afectados.

Toda esta dinámica tiene su marco conceptual en el llamado *Consenso de Washington*, el cual fue delineado por representantes del Tesoro norteamericano, el FMI y el BM y miembros políticos de la Casa Blanca, en funciones para el año 1990, época de la eclosión del sis-

tema soviético. De acuerdo con Serrano (1999), los principales temas del Consenso establecían como línea maestra para la economía de los países del nuevo mundo global: la disciplina presupuestaria, el cambio de prioridades de la orientación del gasto público (de áreas menos productivas a salud, educación e infraestructura), reforma fiscal encaminada a buscar bases inmovibles amplias y tipos marginales moderados, liberalización comercial, liberalización financiera, especialmente en las tasas de interés, búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos, apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas, privatizaciones, desregulaciones y garantías a la propiedad privada.

Esta plataforma programática sirvió de base ideológica para fundamentar la acción de los órganos tales como el FMI y el Banco Mundial para sus ajustes macroeconómicos en países tales como Rusia en su transición hacia una economía de mercado, la intervención en el este asiático y en países como México y Argentina. Está ortodoxia condujo a la crisis asiática, la quiebra económica de Rusia, el efecto “tequila” (la caída de la economía mexicana) y la destrucción del sistema de ahorro de la mayoría de los argentinos. Esto lleva a afirmar a Fariñas (2005)

que no estamos viviendo ahora en un nuevo orden económico global, sino en un nuevo ‘desorden económico global’ sustentado en la lógica hobbesiana y darwinista, que convierte a aquel en una auténtica estrategia o guerra económica, de todos contra todos, solo sometida a las ‘amorales’ reglas económicas del mercado (pp. 4).

La visualización de una nueva sociedad, libre, económica y culturalmente productiva luce mas como una utopía lejana e inaccesible

ante estas circunstancias y comportamientos del capitalismo global. Este capitalismo global, según Fariñas (2005):

se basa, actualmente, en un capital productivo y financiero de ámbito planetario, difuso, flexible, tecnológico, sin nombre y sin ubicación nacional, pero cada vez más fuerte e incontrolado y cada vez más desinstitucionalizado, desregulado social y financieramente y despolitizado. Todo ello favorece, a su vez, la expansión planetaria de las grandes “burocracias privadas” o empresas transnacionales por encima de las “burocracias públicas estatales” especialmente de las mas débiles y empobrecidas del planeta (es decir, de los países del Sur global). Dichas empresas transnacionales controlan actualmente mas de la tercera parte de la producción industrial mundial, su actividad económica y productiva escapa a cualquier tipo de control político o financiero de carácter democrático, son los auténticos agentes del capitalismo global y del pragmatismo económico y, en ocasiones, favorecen o causan directamente verdaderas agresiones a los derechos humanos de tipo social, de carácter redistributivo o igualitario, así como a los derechos medioambientales y de desarrollo. (pp. 5)

Estos burócratas privados controlan las empresas que forman la retícula del poder económico y financiero mundial. Son la clase que se abstrae de los problemas cotidianos y se separa de su contexto natural. En este sentido, Lasch (1996) sostiene que:

las clases privilegiadas (...) se han independizado en un grado alarmante no solo de los servicios industriales que se están desmoronando, sino de los servicios pú-

blicos en general. Envían a sus hijos a escuelas privadas, se aseguran contra las emergencias médicas inscribiéndose en planes mantenidos por la empresa y contratando guardias privados de seguridad para protegerse contra la creciente violencia que se dirige contra ellos. Se han apartado de la vida corriente. (pp. 46)

Este tipo de personas, segregadas en una aristocracia del dinero, son los que dirigen empresas dentro de un marco de comportamiento donde no existen referentes únicos, su mercado es el mundo. Representan el concepto de lo que Galbraith (1985) definió como la tecnoestructura. No son los grandes capitanes y personalidades avasallantes de las empresas fordistas.

Al formarse la gran sociedad anónima moderna y al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación modernas, con la separación del propietario del capital y el control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial madura. Todo el mundo reconoce eso, excepto los manuales de economía. Fuera de ellos, el empresario como fuerza directora de la empresa queda sustituido por la dirección, la gerencia. Esta es una entidad colectiva imperfectamente determinada. (pp. 79-80)

Dentro de este tinglado de relaciones, la máxima a seguir dentro de las grandes corporaciones es el aumento permanente de la utilidad, la ganancia, el acceso a mejores ubicaciones dentro del cuadro de las empresas más poderosas. Este tipo de conducta se mueve en un escenario cuyo control está fuera del alcance local de la mayoría de las legislaciones nacionales de los estados nación. Más aun, algunos ejecutivos de grandes corporaciones, son enviados en comisión de servicios, como jefes de los orga-

nismos de seguridad y vigilancia del mercado de valores y flujos de capitales. Por otro lado, las empresas que por su naturaleza dan fe pública de la razonabilidad de los estados financieros, representadas por las grandes firmas de auditoría, no solo prestan servicios profesionales relacionados con la contabilidad, sino que también fungen como asesores fiscales y gerenciales. Estas actividades, que representan conflictos de intereses evidentes, desvirtúan el carácter contralor de este tipo de instituciones, relajando la seriedad de sus servicios y haciéndose partícipes de los grandes ingresos por honorarios relacionados con este tipo de actividad. Es en este sentido en el que Soros (1999) sostiene que:

los valores del mercado han penetrado en áreas de la sociedad que antes estaban regidas por consideraciones ajenas al mercado (las relaciones personales, la política y profesiones como el derecho y la medicina). En segundo lugar, las economías nacionales han sido sustituidas por una economía internacional, pero la comunidad internacional, en la medida que exista, comparte pocos valores sociales. (pp. 106-107)

Dentro de la misma línea, el mencionado autor insiste en que se ha desarrollado una sociedad transaccional donde se difuminan los valores morales y las limitaciones sociales tienden a debilitarse en un escenario donde privan los intereses tribales, grupales; mas no los de la comunidad en su acepción amplia. Dentro de esta caracterización, se hace evidente la necesidad de establecer mecanismos de control. Tras las debacles financieras de algunas de las más importantes empresas corporativas de los Estados Unidos, se promulgo la denominada *Sarbanes-Oxley Act* (2002), dentro de cuyo articulado se incluye la escisión de los servicios de au-

ditoria y los de asesoría. En este orden de ideas, Rangel (2002) refiriéndose a la adquisición por parte de American Express, Co de un gran número de empresas pequeñas de contabilidad, a los fines de participar en el negocio de la asesoría contable, sostiene que “en el mundo de las altas finanzas subyace una guerra de apropiación de un negocio que no solo implica una ingente cantidad de dinero, sino también reacomodo en el poder financiero de esas empresas que controlan la economía mundial. Lo planteado implica una situación que va mas allá de simples enfoques de contabilidad” (pp. 23). Es igualmente importante acotar que no se puede limitar la visión de la dinámica mundial a una estrecha interpretación maniquea, binaria; no puede ignorarse la complejidad de un proceso donde se debaten ingentes cuotas de dinero, poder, política y en última instancia supremacía ideológica.

En la actualidad, con un capitalismo sin contendores ideológicos y económicos serios, como modelo único de organización económico social dominante, se presentan grandes fraudes cuyo epitome se reveló con la caída de ENRON, la mayor empresa energética del mundo. En esa misma situación siguieron WorldCom, Dynegy y Adelfhia. También presentaron problemas de información financiera falsa y/o tendenciosa, empresas reconocidas tales como XEROX, Lucent Technologie y Procter & Gamble; lo cual ha afectado a las firmas auditorias, que como en el caso de la Arthur Andersen, desaparecieron por quiebra y hundidas en demandas y la aprehensión judicial de sus principales ejecutivos. Los manejos y manipulaciones de información financiera y económica, con la finalidad expresa de ocultar pérdidas o reflejar ingresos inexistentes, constituyen hechos delictivos que llevan a Nadal (2002) a preguntarse si “¿se trata de una serie de escándalos o del comportamiento de rutina de una

economía capitalista? (pp. 1). Al igual que los organismos multilaterales, cuya misión primaria de vigilar y garantizar la estabilidad de la economía mundial se ha visto distorsionada y desviada hacia la defensa de los intereses financieros de las grandes corporaciones; de la misma manera, tal como afirma García y otro (2003) “la percepción general de la sociedad muestra que los auditores han estado actuando con extrema libertad, dejando de ser garantes de la información financiera para convertirse en defensores de los intereses de los directivos de las empresas que auditan (pp. 2).

Esta sintomatología va contra los discursos éticos y los códigos deontológicos que empresas y profesionales suscriben. Subsiste en estas acciones abismos insondables entre el hacer y el decir. En esta línea de pensamiento, Bendesky (2005) asegura que “todo ello crea una imagen falsa de la situación del negocio, cuenta con una connivencia de otras partes que lo permiten, infringiendo las normas a las que deben someterse y, finalmente, embaucan a los inversionistas en esquemas especulativos de ganancia que, todos saben, no podrán materializarse. Ese es el fraude” (pp. 2). Para algunos críticos del tema, este tipo de hechos no es fortuito, sino que se enmarcan dentro de un carácter intrínseco de actuación y aparente lógica del sistema. Refiriendo a algunos de estos críticos, Cason (2002) destaca que:

el problema no es unas manzanas podridas, sino el carácter del sistema actual. Las empresas básicamente se han apoderado del gobierno; promueven una ideología de desregulación, argumentando que al desregular el mercado todos de alguna manera se benefician. Los ejecutivos administran sus empresas en beneficio propio, mientras se vacían los fondos de jubilación de los trabajadores, despiden empleados, los ciudadanos son enga-

ñados. Lo que se necesita es una separación entre el empresario y el estado, igual que hubo una separación entre iglesia y estado. (pp. 22-23)

Las potenciales consecuencias de este tipo de situaciones tienen impacto global dado la característica de red interconectada que tiene la economía en este nuevo marco histórico.

La presencia del capitalismo sin contendores actuales en el plano de los modelos sociales (económicos, políticos, y culturales) con órganos multilaterales, de actuación ideológicamente ortodoxos en cuanto a la concepción del libre mercado, por una parte, y por la otra la presencia sintomática de fraudes corporativos que tienden a caracterizar a la economía global de nuevo cuño, plantean interrogantes tales como: ¿Existe un nuevo contexto ideológico para el capitalismo global?, ¿Es el fraude corporativo, un elemento característico de este capitalismo global?, ¿Existen elementos teórico-prácticos que permitan abordar la solución de estos eventos fraudulentos, o están enmarcados en un determinismo estructural del sistema vigente?, ¿Existen en la actualidad, alternativas viables que den respuestas y enfrenten al capitalismo global? Estas son interrogantes básicas a cuya respuesta pretende acceder el presente ensayo.

APROXIMACIÓN AL PRESENTE GLOBAL

Una de las principales características asociadas a esta última etapa histórica de la humanidad está referida al impresionante avance científico y tecnológico. Este proceso ha generado niveles, nunca antes vistos, de cambios en la economía, la cultura, la sociedad y en todos los aspectos del acontecer humano. Algunos pensadores acotan que este incesante flujo de nuevos conocimientos y aplicaciones pudieran generar mayor incertidumbre. En este sentido

Morin (1984) sostiene que el hombre actual no asimila esta ingente proliferación y que la misma genera el peligro de perder el control de los cambios. En todo caso, lo que se evidencia es que los cambios en el accionar humano están indisolublemente unidos a la innovación científica y tecnológica.

Esta realidad de avances obliga a intentar interpretar los hechos. Aun cuando, tal como lo sostiene Carr (1978) “solo podemos captar el pasado y lograr comprenderlo a través del cristal del presente. El historiador pertenece a su época y está vinculado a ella por las condiciones de la existencia humana” (pp. 33). Dentro de esta misma argumentación, el referido autor recuerda que “declaró Croce que toda la historia es *historia contemporánea*, queriendo decir con ello que la historia consiste esencialmente en ver el pasado con los ojos del presente y a la luz de los problemas de ahora, y que la tarea primordial no es recoger datos sino valorar: porque si no valora ¿Cómo puede saber lo que merece ser recogido?” (pp. 28). En este contexto, se presenta pues un hecho inédito para cualquier intento de interpretación y es que tal como se indicó en el párrafo anterior, la originalidad de los tiempos actuales se inscribe en cambios tan vertiginosos que pudieran contribuir a complejizar los intentos de aproximación a explicaciones que no solo contribuyan a interpretar sino en última instancia a transformar el mundo, tal como lo intentara Marx (1973). La búsqueda de leyes, que ocupó gran parte del tiempo de los científicos de los siglos XVIII y XIX, en una concepción determinística, ha hecho crisis. La ruptura de la marcha indetenible de la historia, con la caída del socialismo real, los cambios ocurridos con las revoluciones en las tecnologías de la información, la persistencia de pobreza extrema con riqueza deslumbrante y la constitución de una sociedad que gira en torno al mercado, obligan a esfuerzos extremos para hilvanar o decantar una rea-

lidad que se muestra insubordinada y confusa. No es insalvable, pero el compromiso debe asumirse con seriedad metodológica, honestidad intelectual y sobre todo con la prudencia ajena a las posiciones pontificales y dogmáticas que pudieran mediatizar cualquier resultado útil.

De lo anterior se desprende que tal como lo asevera Carr (1978), “el esfuerzo que se necesita para llevar la civilización adelante se extingue en un lugar y renace luego en otro, de forma que cualquier progreso por nosotros observable en la historia es desde luego discontinuo, tanto por lo que al sitio se refiere como en cuanto al tiempo” (pp. 157). Es dentro de este marco donde se hace necesario ubicar el contexto en el cual se mueve la sociedad en su conjunto para aproximarnos al problema que ocupa la presente investigación

LA CRISIS DE HEGEMONÍA

La acuñación del concepto de hegemonía proviene del autor clásico marxista Antonio Gramsci (1975) quien sostenía que existe un nivel en la superestructura social (entendida esta como la cultura y la ideología del sistema) compuesta por organismos que comúnmente se denomina privados y a los cuales les corresponde la función de hegemonía (supremacía) que los grupos dominantes ejercen sobre toda la sociedad y por otro lado se encuentra el Estado, el cual ejerce la función de dominio directo, del mando bajo la figura del gobierno jurídico y del monopolio de la violencia, de acuerdo a lo expresado en el análisis de Kebir (1991). Derivando este concepto para fines instrumentales, se puede entender que desde el principio del capitalismo, se ha presentado una hegemonía, la cual era ejercida por cada uno de los imperios que protagonizaron su liderazgo en el devenir histórico. Esta hegemonía tiene dos rostros. El primero, que se ubica en las

relaciones de dominación fronteras adentro, dentro de lo que se conocería como los estados nacionales y la ejercida con respecto a las relaciones externas. En este último terreno tenemos que en una primera etapa, las hegemonías española y portuguesa brillan por sus fueros en los siglos XV y XVI, y las cuales terminan en el siglo XVII con las guerras de religión y la Paz de Westfalia, de acuerdo a lo indicado por Fernández (2004). Sigue posteriormente y en sus inicios solapada con las anteriores, la hegemonía holandesa que tendrá vigencia durante el resto del siglo XVII y el XVIII, y que prácticamente concluye con las guerras napoleónicas. Desde este momento histórico surge un nuevo poder hegemónico: Gran Bretaña; hegemonía británica que “se desarrolla a lo largo de todo el siglo XIX, y hasta la I Guerra Mundial; y en última instancia, la hegemonía estadounidense que termina de consolidarse tras el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad (Arrighi, 1999). Esta hegemonía estadounidense se ejemplifica, de acuerdo a los datos suministrados por Kennedy(2002) cuando indica que tiene un gasto militar que es casi la mitad del gasto militar mundial, dedica un porcentaje de su Producto Interno Bruto (PIB) a defensa que es algo más del doble que el del conjunto de los países de la Unión Europea, con la excepción del Reino Unido, con una población mayor, y manifiesta un desarrollo tecnológico en materia de armamento superior, sobre todo en cuanto al dominio espacial se refiere. Esta situación de preeminencia se evidencia en todo su rigor en la conclusión de la guerra fría.

Tal como lo ilustra Fernández (2004) el problema que surge ahora es que la hegemonía de EEUU está en crisis, con el agravante de que no se vislumbra ningún sucesor firme en el relevo de este proceso. En la actual coyuntura histórica, ninguno de los Estados desarrollados o grupos de ellos se encuentra en capacidad de cuestionar el poder de los Estados Unidos. El

único bloque que pudiera sería la Unión Europea (UE), y sin embargo, algunos autores cuestionan su viabilidad, tal es el caso de Castells (2005) quien sostiene que “la crisis de la construcción europea es mucho más profunda de lo que reconocen en público sus líderes políticos. Es a la vez una crisis institucional, una crisis política, una crisis de identidad y una crisis económica. El *no* a la Constitución europea en Francia y en Holanda la sitúa en vía muerta” (pp. 10). Y el cuestionamiento a la UE no esta dirigida tanta a la capacidad económica y monetaria, o aun mas, a la financiera. La principal duda esta dirigida y ubicada en el plano militar, donde la superioridad de los EE.UU es manifiesta. A esto se adicionan problemas relacionados con los límites ecológicos planetarios, que prácticamente eliminan la posibilidad una expansión continuada, cuando además el propio capitalismo ya ha adquirido una dimensión verdaderamente global.

La dinámica de crecimiento y acumulación constante empieza a evidenciar fisuras y contradicciones con los límites geográficos y ambientales. De esto se deriva, siguiendo a Fernández (2004), que el mantenimiento o búsqueda del crecimiento se gestione a través de una reestructuración poco comedida y en algunos casos violenta de lo existente, aunque sea a costa de agudizar las contradicciones. Esto origina la posibilidad de un periodo de deterioro sostenido de la organización sistémica existente, en donde se intensifique la lucha interestatal por el poder, en especial dentro de los espacios centrales, o en relación con algunas de los nuevos centros de poder emergente como el caso de China, y paralelo a esto recrudece la ingobernabilidad antagonista y, en concreto, no antagonista, a todos los niveles. En este escenario se enmarca la doctrina de “la guerra global contra el terrorismo”, auspiciada por los EE.UU y seguida con reticencia por algunos de los países desarrollados.

Esta “guerra global permanente”, sostiene Fernández (2004) tiene como justificación la lucha contra un contendiente difuso denominado “terrorismo internacional”, el cual es el nuevo enemigo y que sustituye a la otrora “amenaza comunista”. Todo este aparatage ideológico se enmarca en una necesidad evidente, que de acuerdo con el autor citado, representa un estado de excepción planetario.

La finalidad de este accionar y de esta argumentación se basa en una necesidad y es que:

El mercado global no puede funcionar de manera “autorregulada” sin contar con el poder político, y en concreto con la mano de hierro del poder militar. Hemos entrado de lleno en la fase de militarización de la “globalización”, en la que EEUU, y en menor medida Gran Bretaña, son su brazo armado. Y en la que EEUU actúa de forma unilateral, sin voluntad de compartir ni negociar el poder” (pp. 14)

De acuerdo a esta interpretación, toda esta conducta busca eliminar cualquier disidencia que cuestione las estructuras de poder vigentes, que también incluyen otras líneas de acción relacionadas con la identificación y criminalización del inmigrante, de la pobreza, se profundiza la lucha contra la delincuencia en el marco de búsqueda de beneficios electorales para la legitimación del poder político. Toda esta situación de crisis y de reacomodo tiene su explicación en los cambios que se han hilado en el periodo que marca el protagonismo de los EE.UU en la hegemonía capitalista de esta etapa histórica en desarrollo. A los fines de aproximarnos a esta realidad, a continuación se presenta una breve exposición de este devenir.

HACIA EL CAPITALISMO FINANCIERO GLOBAL

Existen diferencias marcadas en el funcionamiento del capitalismo global con respecto al capitalismo de inicios del siglo XX. En ese periodo inmediato a la finalización de la segunda guerra mundial, el poder político tenía un predominio marcado sobre el poder financiero, no solo en los países dominantes o centrales, sino también en los países dependientes de la órbita occidental del capitalismo. Este marco de referencia se ubicaba en concesiones a intereses sociales populares mediante la mediación, sin entrar en confrontaciones directas. Esto se debía a la existencia de un mundo bipolar y que de acuerdo con Fernández (2004) :

la “amenaza comunista” (externa e interna) era un hecho, en concreto en Europa occidental y en distintos países periféricos, muchos de ellos de reciente creación tras haber roto con el vínculo colonial, a los que se trataba de ganar para el campo occidental; la necesidad de incorporar a la gestión del capitalismo posbélico, a través de un pacto entre el capital y el trabajo, a los sectores de la socialdemocracia, y en ocasiones hasta a los partidos comunistas, con el fin de desactivar la capacidad de antagonismo de un fuerte movimiento obrero; el interés de promover un crecimiento económico intenso, que permitiera la creación del “Estado social” (pp. 31).

Esta preeminencia del poder político sobre el financiero se debía en gran parte a que la acumulación de capital -cuya actividad desmedida y sin ningún control- había sido la causa principal hundimiento financiero de Wall Street en 1929 y la posterior “Gran Depresión” de los años 30. Esta crisis profunda contribuyó al florecimiento de movimientos extremistas y

autoritarios tales como el nazismo y el fascismo y que posteriormente cristalizaron en el estallido de la segunda guerra mundial, con un marcado sesgo de lucha por el reparto colonial. Las causas financieras involucradas en esta debacle están asociadas a una política de los EE.UU, que tal como lo sostiene Johnson (1988):

Aceptaban compartir con Gran Bretaña la tarea de suministrar una moneda global que facilitara la actividad del comercio mundial (...) En cambio, trataron de mantener la prosperidad mundial mediante la inflación intencional del dinero (...) No implicaba la impresión de papel moneda. El circulante norteamericano se elevaba a 3.680 millones de dólares a principios de los años 20, y a 3.640 millones en 1929, cuando concluyó el auge. Pero la expansión de la oferta total de dinero, en forma de sustitutos o del crédito, fue enorme: de 45.300 millones de dólares al 30 de junio de 1921, a más de 73.000 millones en julio de 1929, es decir, un incremento del 61,8 por ciento en ocho años. (pp. 240-241)

Aquí se evidencia una matriz de tendencia del capital financiero a fundamentar su accionar sobre bases inmateriales de riqueza, tal como se indicó antes en este ensayo. Vista esta situación de caos que originó el derrumbe del año 1929, después de concluido el segundo conflicto mundial, se estableció el patrón oro, el cual se enmarcó en los conocidos tratados de Bretton Woods. Es preciso hacer la aclaratoria que dicho patrón oro no lo era en estricto sentido. No se podía exigir a los bancos centrales que suministraran oro al momento de presentar un billete. Tal como lo asevera Johnson (1988):

El patrón oro no era realmente eso. El patrón oro había desaparecido definitivamente en 1914. Un cliente no podía entrar en el banco de Inglaterra y exigir que se le entregase un soberano de oro a cambio de su billete de una libra. Otro tanto sucedía en los restantes países europeos sujetos al patrón oro. La expresión justa era “patrón oro metálico”: los bancos centrales guardaban oro en grandes barras, pero no se creía que la gente común fuese bastante responsable para manipular personalmente el oro. (pp. 244).

Esta nueva versión de las reglas de juego va a originar lo que Gowan (2000) definió como un entorno de represión financiera para los diferentes estados capitalistas desarrollados. En tanto a nivel internacional, este nuevo escenario queda definido en el sistema financiero y monetario que se estructura en Bretton Woods y cuya área de influencia afectará a todos los países de la periferia del sistema. Se procedió a la nacionalización de los bancos centrales en la casi totalidad de los países, y en los casos en que no se hizo, pasaron a depender directamente del poder político, como lo fue en el caso de los EE.UU. De esta manera, se internacionalizaba el patrón dólar-oro, que dotaría a los EE.UU del carácter de árbitro del sistema. No es una mera casualidad el hecho de que dos de los tres organismos reguladores multilaterales creados por los acuerdos de Bretton Woods -el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)- tengan su sede en territorio estadounidense.

Todo lo descrito en el párrafo precedente significó la introducción de un sistema monetario basado en el patrón dólar-oro, con lo cual dependía de los EE.UU el mantenimiento de los flujos financieros a nivel mundial. Sin embargo, tal como lo sugiere (Gowan, 2000) Gran

Bretaña y los EE.UU no se mostraron muy entusiasta a someterse a ningún tipo de regulación dado que los sectores representaban los centros financieros por excelencia de ambas potencias (Wall Street y la City de Londres) buscaron la manera de negociar en condiciones de deregulación, lo que les facilitaba grandes ganancias en el mercado financiero especulativo. Para esto, Gran Bretaña utilizó el mercado de los “eurodólares”, donde también se manejaban los bancos norteamericanos, con la finalidad de eludir las regulaciones internas impuestas por el poder político. Este mercado de “eurodólares” surgió alrededor de los años 50 y 60 del siglo pasado cuando, según lo que indica Franco (2004):

en los años cincuenta la Unión Soviética transfirió sus posesiones de dólares desde los Estados Unidos a un banco propiedad rusa en París. Este banco era mas conocido por su dirección de telex EURO-BANK, y consecuentemente los dólares que se poseían fuera de los Estados Unidos vinieron a ser conocidos como los eurodólares. En los años 60 los impuestos y las regulaciones realizadas en Estados Unidos hicieron que resultase “mucho más” barato pedir y prestar dólares en Europa que en Estados Unidos se creó un importante mercado en eurodólares. (pp.1).

La base que inicialmente sustentó el anteriormente patrón dólar oro, se erigía, como anteriormente se ha indicado en párrafos precedentes, en la existencia de los inventarios de oro, como contrapartida de la masa monetaria en circulación. Esto ubicó a los EE.UU como el único suministro de dólares y le facilitó soportar un déficit sostenido en la balanza de pagos, sin efectos en el mercado interno. Sin embargo, la inestabilidad y la crisis de confianza en el mercado de divisas

se hizo presente, al cuestionarse que las posiciones de los mercados de los demás estados nación estuviesen representados en un solo tipo de moneda. Adicionalmente, por la necesidad de financiar los conflictos armados enmarcadas en la denominada Guerra Fría, los Estados Unidos generó una emisión inorgánica de dinero, que inundó el mercado y aceleró la desconfianza general del sistema, ya que no había ninguna base de soporte para estas emisiones, las cuales carecían del respaldo en oro. Debido a esto, en 1971, el presidente norteamericano, Richard Nixon, deroga la vinculación del dólar al patrón oro y se deja al dólar flotar libremente en el mercado de divisas. Después de la crisis petrolera de 1973, los demás países dejaron que la paridad cambiaria de sus monedas flotase con respecto al dólar.

Estos eventos descritos en el párrafo anterior incrementaron la avanzada del crédito. Las grandes corporaciones, en el proceso de la revolución de los sistemas de información, realizaban emisiones de papeles y bonos negociables en las principales bolsas mundiales, los cuales abrieron nuevos negocios a sociedades de capital, que intermediaban los fondos ahorrados para ser transformados en capital especulativos. La naturaleza de la centralización y acumulación en estos fondos mediante la actuación de estos operadores financieros, garantizaban la ganancia para los grandes consorcios y empresas, pero las pérdidas las soportaban los pequeños inversionistas. Al mismo tiempo, y tal como lo indica Fernández (2004):

en paralelo, se promueve una creciente independencia de los bancos centrales respecto del poder político, y se impulsa el que la financiación de los Estados también dependiese de los mercados financieros, con el objetivo de yugular la inflación y generar nuevo volumen de ne-

gocio para el capital financiero. Los Estados pasan, pues, a emitir títulos de deuda en los mercados financieros mundiales, restringiéndose abruptamente la capacidad para su financiación interna que antes tenían recurriendo a los bancos centrales. (pp.36)

Para poder acreditarse este financiamiento, los países, eufemísticamente llamados “en vías de desarrollo”, debían someterse a las evaluaciones de empresas calificadoras de riesgo, que pertenecen y funcionan según las directrices de los grandes centros financieros. Estas empresas son la que en definitiva establecen la calificación que facilita el acceso a los flujos de préstamos. Los países que no calificaran para la obtención de dichos préstamos, debían someterse a ajustes estructurales mediante la disminución de gasto público, liberación de las tasas de intereses, recortes en inversión social, etc., dictados por los órganos reguladores multilaterales, representados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Curiosamente, estos organismos que nacieron para la represión financiera y la regulación de los mercados, ahora fungen como garantes de los grandes bancos y entes financieros que contribuyeron al derrumbe de los tratados que le dieron origen. En la medida en que los países satisfacen los requerimientos de estos organismos, crece la inconformidad y se acentúa el descontento y la crisis social en las poblaciones de los países deudores. Este proceso contribuye de manera ineluctable a la pérdida de la autonomía de estos países desde el punto de vista de soberanía financiera y los sumerge en profundos problemas de pobreza y exclusión social. Fueron estas prácticas los detonantes de los hechos de violencia que se suscitaron en los países como Argentina, Venezuela y República Dominicana.

LOS COMPORTAMIENTOS CORPORATIVOS

Si retoma nuevamente la acción de las empresas corporativas, puede observarse que el crecimiento de las participaciones de estas en los mercados de dinero, se basa en campañas publicitarias para la creación de la imagen corporativa. Esto facilita la adquisición de empresas, mediante la anteriormente citada emisión sin que intervenga dinero en metálico, mediante el dinero financiero, el cual no está bajo la supervisión de ningún estado, tal como lo sostiene Naredo (2002) y cuya circulación inunda el mercado, sin el debido sustento material. Este comportamiento del sistema económico mundial extraña una preeminencia del capital financiero sobre el capital productivo, lo que ha generado reformas que buscan reducir los costos, automatizar el proceso productivo, desplazar recurso humano para minimizar conflictos y tensiones. Esta nueva estructura empresarial o gobierno corporativo tiende pues a la explotación del mercado financiero, donde los márgenes de utilidad son mayores.

La “filosofía” nutricia de este gobierno corporativo se fundamenta en el incremento y acumulación incesante del valor de las acciones de la empresa, lo que obviamente le genera mayor ganancia al accionista. Para lograr esto, compran sus propias acciones para evitar la baja en los mercados bursátiles y también para evitar las ofertas públicas de acciones; o lo que es lo mismo, la adquisición, generalmente hostil del control de sus empresas por otras corporaciones rivales. Adicionalmente también utilizan la figura de opciones sobre acciones (*stock options*) las cuales con frecuencia son distribuidas entre los trabajadores de la empresa, y de esta manera, tal como lo argumente Fernández (2004) lo hacen para:

implicarlos en esta estrategia corporativa. De esta forma, también se ocultan los verdaderos gastos de estas sociedades

(pues todo ello no se computa como costos salariales), lo que permite desarrollar distintas fórmulas de “contabilidad creativa” con el fin de crear una imagen irreal de beneficios, que atraiga aún más dinero para la compra en bolsa de los títulos de estas grandes compañías (pp. 38)

La gran crisis del sistema, no se aloja únicamente en el liberalismo extremo, que es el axioma fundamental de los radicales. También la manipulación, el ocultamiento y la adulteración de las cifras imponen su arbitrio a nivel de empresas. La mencionada contabilidad creativa, definida por Guevara y otro, como:

una forma de manipulación de la información “real y veraz” o “correcta y adecuada”, para presentar otra diferente de la “original y natural” que mejore o empeore la situación económica y patrimonial de la entidad o que, simplemente, tiene como objetivo mostrar una imagen de estabilidad en el tiempo con respecto a ejercicios precedentes. (pp. 7).

Con base a lo abordado hasta ahora, se puede afirmar que la economía deregulada ha originado una mayor sumisión de los países atrasados a los dictámenes de los organismos multilaterales, y estos responden a los países del centro de dominación, los cuales ejercen el poder hegemónico. Paralelamente y dentro del funcionamiento del sistema, las empresas, cuya ubicación geográfica luce cada día más difusa y virtual, moviéndose en un escenario global, auspiciadas por las nuevas tecnologías de la información, crean operaciones e instrumentos financieros que generan masas ingentes de dinero financiero, sin soporte material. La actividad de estas empresas está dirigida a la acumulación y al mantenimiento de posiciones de primacía. Para ello se valen de cualquier ele-

mento, incluso al extremo de constituirse la falsificación, la manipulación y el fraude en una especie de “cultura corporativa” sintomática.

Como corolario se puede adicionar que existen voces de protesta y de crítica que combaten este nuevo orden o desorden internacional. El movimiento anti-globalizador y anti-neoliberal ha tenido hitos de actuación, con lo cual han demostrado ser parte importante a tomar en cuenta en el devenir del sistema. Tal fue el caso de la protesta contra la conferencia de la Organización Mundial de Comercio en Seattle en 1999, cuya repercusión fue global. Pero también, dentro del propio sistema surgen críticas que no buscan un cambio revolucionario, pero que barruntan la necesaria revisión y reforma del sistema para evitar su eclosión final. En esta dirección se orientan las aseveraciones de Reich, quien al decir de Ramentol (2004):

criticaba con ferocidad la economía de especulación, (de la que, por cierto, procedían Bush y buena parte de los suyos), por que era muy hábil en la compra, fusión y absorción de empresas aprovechando las ventajas de lo que denominaba extramercado, con las que se obtenían grandes beneficios inmediatos (Cheney, vicepresidente de los EE.UU con compra-venta de acciones), pero que no aportaban nada en términos de bienestar general” (pp. 116).

Se vislumbra, pues, un movimiento tendencial a una globalización de las operaciones, en primera instancia económicas del sistema capitalista mundial. También se patentizan las características de un mercado cuyas leyes, según lo sostenido por Ramonet, citado por Roma (2001), “no son morales, no dicen lo que está y lo que no está mal, el mercado es una maquinaria que fun-

ciona con aquellos que pueden participar y excluye al resto” (pp. 17). Pero el proceso globalizador del mercado, según esta misma autora, se involucra en ámbitos que hasta hace poco le eran ajenos: “la política, el deporte, la universidad, donde se ha introducido las empresas, que son la que pagan para que se investigue en la dirección que le interesa” (pp. 17). La pérdida bilateralidad del reparto del poder ha planteado una situación de crisis sistémica, donde el fundamentalismo del mercado se muestra como ideología dogmática, pero en sus ejecutorias, hay tratamientos asimétricos de los actores, donde todo pareciera indicar que, tal como lo sostiene Galeano (1979) “unos países se especializan en ganar y otros en perder” (pp. 3). El requerimiento de la liberación económica de los países pobres se contrapone a la protección e intervención de los mecanismos reguladores para la salvaguarda de los intereses de los especuladores de oficio.

LAS EMPRESAS CORPORATIVAS Y LOS FRAUDES

La caída financiera de la Enron, la mas grande empresa energética de los EE.UU, no impactó únicamente al mundo relacionado con la energía. No solo tenía intereses en este sector industrial, además realizaba operaciones con instrumentos derivativos, inversiones en fondos financieros, especulación en bolsa de valores, financiamientos a clientes y manejos en el mercado de bienes de capitales y del segmento inmobiliario. También realizaba actividades poco ortodoxas desde el punto de vista contable, y en la que la más conocida era el traslado de deudas y gastos a empresas periféricas no incluidas en los estados financieros consolidados.

La caída de la Enron significó no solo la debacle de una empresa, sino también constitu-

yó un impacto devastador en toda la economía planetaria, por las interconexiones y los efectos en la confianza y la gestión de las operaciones, así como en las fuentes y razonabilidad de las informaciones presentadas. Este hecho no incluye el impacto social por la pérdida de empleo y planes de seguridad y jubilación para millares de empleados. Pero lo que reviste mayor gravedad desde el punto de vista del funcionamiento del sistema capitalista global es que esta empresa no era un caso aislado. Después vinieron a unirse al círculo de la sospecha y de la duda, empresas cuyo prestigio y solidez nadie, en la víspera, hubiese puesto en duda. Entre otras pueden mencionarse a WorldCom, General Electric, Coca Cola Co., Computer Associates, Global Crossing Ltd, Western Union, BellSouth, Merck Co., Xerox, IBM, Tyco Internacional Ltd, Vivendi Universal, S.A., AOL Time Warner Inc., Lucent Technologies, Parmalat, Royal Dutch Shell Group, Microsoft, AES Corporation y Halliburton, esta última con fuertes y serios lazos con los actuales gobernantes de los EE.UU. Adicionalmente, y para patentizar aun más la fractura, se investigan y sancionan en algunos casos, bancos, instituciones financieras y empresas calificadoras de riesgo que estructuraron toda la estrategia de ingeniería financiera para la mayoría de las empresas involucradas anteriormente citadas. Entre los grupos bancarios y financieras sobre los cuales se multaron, realizan o realizaron investigaciones, pueden mencionarse el Citigroup, Credit Lyonnais, J.P. Morgan, Merrill Lynch, Demirbank, Salomon Smith Barney, National Irish Bank, Credit Suisse First Boston, Goldman Sachs Group Inc., Riggs Bank y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

Frente a este panorama, se une también la crisis institucional de las grandes firmas de auditoría, cuya labor primaria está dirigida a expresar una opinión sobre la razonabilidad o

no de la información financiera y contable de las empresas auditadas. El hecho de que todas las empresas e instituciones ligadas al mundo financiero y empresarial, mencionadas en el párrafo anterior, recibieran servicios de auditoría evidencia que existían nexos entre estas empresas que trascienden los eminentemente profesionales, y que dichas relaciones mediataban los resultados deseables que eran de esperarse de la labor profesional de los contadores públicos. Es importante señalar que el mercado de honorarios de las grandes firmas incluía hasta la crisis de Enron, no solo los servicios de auditoría. En algunos casos y por montos mayores a estos, se prestaban servicios de asesoría gerencial, fiscal, de sistemas de información y otros. Existen intereses sobre un negocio donde se mueven ingentes cantidades de dinero. Algunos críticos cuestionan seriamente la labor de estas empresas y aseguran, en el caso de Simms (2002), que:

se han convertido en las enfermeras y los cirujanos de la globalización a favor de las transnacionales y las finanzas, que ayudan a toda la estrategia corporativa de evasión fiscal, reducción de costes laborales, etc. Estos gigantes empresariales nunca han detectado ni tan sólo un escándalo contable, a pesar de ser las responsables de las auditorías (obligatoria para todas las empresas que cotizan en bolsa), pues han compaginado también dicha función, al menos hasta ahora, con la consultoría a las mismas empresas. (pp. 71)

Es conveniente aclarar que resulta un tanto aventurero asegurar que las grandes firmas de auditoría “nunca han detectado ni tan sólo un escándalo contable”. Es preciso recordar que la labor del auditor no está dirigido a detectar escándalos contables, y si los detecta, escapa del ámbito de sus atribuciones, la divulgación pu-

blica del mismo. En todo caso su labor, tal como se sostuvo en párrafos precedentes, se dirige a opinar sobre la razonabilidad de la información financiera.

A raíz de la caída de la Enron y sus secuelas perniciosas en el sistema financiero y económico mundial, también se afectó seriamente la estabilidad y credibilidad de las grandes firmas de auditoría. En primera instancia cierra sus operaciones la Arthur Andersen, debido a su condición de auditora de la Enron, asediada por una serie de sanciones, demandas y denuncias que coadyuvaban a imposibilitar sus operaciones. Han sido sometidas a investigaciones, la PriceWaterhouse Cooper, Ernst and Young y KPMG. Todos estos hechos han generado promulgación de nuevos reglamentos legales y contables, elevación de las multas y un mayor incremento de la vigilancia por parte de los órganos reguladores. Es, sin embargo, posible que todo este movimiento de nuevas reglas esté atendiendo a las consecuencias y no a las causas primigenias. En el siguiente apartado se tratará de entender los comportamientos de las empresas corporativas en relación con los fraudes corporativos surgidos para mostrar líneas comunes de funcionamiento y posibles prevenciones.

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS CORPORATIVAS

Con base a lo indicado en la sección anterior, puede inferirse que la mayoría de las empresas señaladas pertenecen a las que pueden ubicarse en lo que se denomina empresas corporativaza, característica principal está asociada a que son empresas de carácter multinacional, tienen presencia en los mayores centros financieros del mundo y generalmente presentan diversos campos de interés económico. Por ejemplo, General Electric se mueve en diversas líneas de negocio entre las que pueden señalarse las siguientes: financiación especializada,

administración de equipos, seguros especializados, servicios de tarjetas y financiación de consumo global, además de los segmentos tradicionales de negocio. Existe una búsqueda activa de nuevos negocios que tienden a complejizar la información financiera manejada por estas. En este sentido, Silverman (2002) sostiene que:

uno de los principales problemas es la pervivencia de unas reglas contables que fueron ideadas para reflejar las cuentas de empresas que fabricaban productos sencillos. Estas normas han quedado traspasadas ante la creciente complejidad de las operaciones y productos empresariales. La estrepitosa debacle de Enron ha puesto de manifiesto lo difícil que resulta de interpretar correctamente unas prácticas que ya se han acuñado como *contabilidad de caja negra*". (pp. F-5)

El referido autor hace énfasis en la complejidad de la información y no en la diversidad de negocios, cuyas ramificaciones generalmente no se mueven por los canales regulares y legales. Normalmente, la mayoría de las operaciones, están fundamentadas en la búsqueda de posicionar lo más alto posible los valores de las acciones. En tal sentido, Fernández (2005) señala que el capital financiero siempre está en la búsqueda de una mayor liquidez. Su principal centro de actividad es el mercado de valores de las principales plazas del mundo, como por ejemplo, Wall Street, en el cual se comercializan todo tipo de títulos y valores, en un mercado altamente especulativo. Dentro de los tipos de valores e instrumentos utilizados, además de las acciones, en este tipo de mercado se encuentran los instrumentos derivativos, los cuales forman parte de los mercados de futuros y cuya finalidad es protegerse de la incertidumbre. Sin embargo, este tipo de inversiones, aun cuando pueden generar grandes utilidades, tie-

nen altos riesgos involucrados. La figura básica de este tipo de instrumento es, a título de ejemplo, una concertación a un precio y a una fecha de entrega de un determinado tipo de activo (petróleo, productos agrícolas, oro, materia prima) y los contratantes se comprometen a comprar y vender respectivamente a los precios fijados. Existen modalidades diversas que pueden incluir divisas, tasas de interés y tasas de cambio.

La característica principal de estos mercados es que tienden siempre a procesos especulativos en donde la información puede estar incompleta o manipulada, lo cual, en el mercado de las acciones puede inflar los valores, creando expectativas sobre bases inciertas. En este sentido, Fernández (2005) indica que:

Conforme se van destapando los diferentes “escándalos” de “contabilidad creativa”, los valores de las empresas afectadas se precipitan en el vacío. Lo que arrastra a otros títulos tras de sí, en una especie de bola de nieve que parte de Wall Street, el mercado financiero por excelencia, y que afecta a las bolsas de todo el planeta, en especial a las de los países centrales, y muy en concreto a las europeas. Se disuelve, pues, en el aire el capital (ficticio) especulativo de las bolsas, alcanzando la caída bursátil aproximadamente el 50%, como media mundial, en octubre de 2002, respecto de marzo de 2000. Y con los valores de los títulos se desploma igualmente la confianza no sólo en todo el entramado corporativo, sino también en el financiero, pues saltan a la luz igualmente “escándalos” de los (...) bancos (pp. 29).

Todos estos hechos han generado cambios y modificaciones en el comportamiento y regulación del capital transnacional, con la intención

de poner coto a este tipo de conducta desregulada, y que siempre está inmersa en el comportamiento de las empresas corporativas. Entre las principales medidas dictadas en esta era de fraudes corporativos inauguradas por la caída de Enron se tiene la ley Sarbanes-Oxley, la cual, curiosamente, está dirigida a la regulación de la información financiera, normas de comportamiento y establecimiento de reglas de informes, dirigido a los contadores y auditores y no a los principales administradores y productores de información, en este caso, las empresas corporativas.

LA COLUMNA FINANCIERA

Citigroup y J. P. Morgan ayudaron a Enron a aumentar su flujo de caja y al ocultamiento de deudas. Explicando esto, Beckett (2002) informa que:

las estructuras que los bancos promocionaban a Enron y otras empresas incluían prepagados de petróleo y gas, en los que el dinero se paga por adelantado para la entrega futura del bien básico. Esta clase de contratos son comunes en la industria energética (contratos a futuro) pero bajo la figura de bancos fuera del territorio, las empresas podían registrar el efectivo como activo operativo y no como deuda. (pp. F-4).

Es evidente que en este tipo de operaciones, es necesaria una compleja red de nexos bancarios para poder hacer efectivo el proceso. Cuando la empresa Parmalat reveló que tenía un vacío de 4.000 millones de euros, las empresas calificadores reclasificaron la calificación de la empresa y los bancos, Bank of America y ABN A.M.R.O (banco de inversión) desconocieron la autenticidad de avales y recomendaron salir de las acciones de la empresa respectivamente. Lo que llama la atención no

es esta actuación que luce consistente con respecto a un cliente con graves problemas de defraudación y que pudiera afectar el buen nombre de esas instituciones. Lo que realmente luce contradictorio es que esas mismas instituciones fueron, hasta el momento de la denuncia, socios y suministradores de fondo de la empresa. Argumentaron que habían sido engañados. Meryll Lynch recomendaba a los pequeños ahorristas que invirtieran en cierto tipo de acciones, aun conociendo que el rendimiento de esas inversiones era de dudosa recuperación, pero que servían de soporte en su mercado de inversiones para clientes mayores.

Los tres sucesos anteriores ilustran que no solo hubo intención de dolo por parte de las empresas que en el transcurso de los últimos años se han visto envueltas en fraudes y manejos delictivos en la gestión de sus operaciones. Es evidente además que existen brazos financieros representados por grandes bancos, que también facilitan y estructuran la anatomía del fraude. La pérdida de sus funciones naturales en la búsqueda de mayores utilidades y/o ganancias especulativas, desdibujan su verdadera función de intermediadores de crédito y pueden generar crisis en el sistema, como el ocurrido en Venezuela durante la crisis de 1994.

En síntesis puede observarse que existen analogías suficientes en los casos de las grandes empresas corporativas, incluyendo los bancos como sistemas de soporte, que optan, en una lucha por la preeminencia y la obtención de posiciones de liderazgo, por comportamientos en donde la acumulación de rentas y la magnificación de posiciones están por encima de normas ética y legalmente aceptadas.

CONCLUSIONES

La finalidad última del presente ensayo era aproximar una explicación de los fraudes corporativos en el marco ideológico del capitalis-

mo global. Para lograr esto inicialmente se mostró el posible discurso ideológico del capitalismo global para identificar los mecanismos teóricos generales que justifican su acción económica y financiera. En este sentido se puede concluir la existencia de un movimiento tendencial a una globalización, en primera instancia económica y financiera del sistema capitalista mundial, pero con conexiones cada día mas consistentes hacia una penetración en actividades sociales y culturales, lo cual pudiese generar la pérdida de la diversidades localizadas en cada formación cultural específica. En una segunda aproximación se estudiaron los fraudes corporativos como fenómeno sistémico, y se puede extraer que dentro del capitalismo global el comportamiento financiero descansa sobre una base ideológica enraizada en el accionar dominante y dominador, con vocación imperial de los centros hegemónicos, utilizando discursos fundamentalistas que garanticen su dominio, disfrazado de libertades económicas y democráticas, pero recurriendo a prácticas, que independiente de su justeza, garanticen el mantenimiento del poder. Asimismo se pudo identificar la tendencia hacia un individualismo extremo, que releva las relaciones comunitarias y genera una individualidad de intereses que facilitan acciones, donde el fraude es una variable permanente.

Por ultimo, se caracterizaron los comportamientos de las empresas corporativas en relación con los fraudes corporativos surgidos, para mostrar líneas comunes de funcionamiento y posibles prevenciones, pudiéndose evidenciar que existen analogías suficientes en los casos de las grandes empresas corporativas, incluyendo los bancos como sistema de soporte, que optan, en una lucha por la preeminencia y la obtención de posiciones de liderazgo, por comportamientos en donde la acumulación de rentas y la magnificación de posiciones está por encima de normas ética y legalmente aceptadas.



BIBLIOGRAFÍA

- ARRIGUI, G. (1999). *El Largo Siglo XX*. Editorial. Akal. Madrid. España.
- BECKETT, P. (julio, 24 de 2002). *Citigroup y J. P. Morgan podrían enfrentar cargos criminales*. Diario El Nacional. Caracas. Venezuela.
- BENDESKY, L. (abril, 2005). *Fraudes*. Diario La Jornada. México.
- BISQUERRA, R (1989). *Métodos de investigación educativa*. Ediciones CEAC. Barcelona. España.
- CARR, E. (1978). *¿Qué es la historia?* Editorial Seix Barral. Barcelona. España.
- CASTELL, M. (Junio, 12 de 2005). *Europa en crisis*. Periódico de Cataluña. Barcelona. España
- CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (2002). *Sarbanes-Oxley Act*. Congreso de los Estados Unidos. Washington. D.C.
- CASON, J. (julio, 15 de 2002). *Infarto a la libre empresa en los EE.UU.* Diario La Jornada. México.
- DEL BUFALO, E. (2002). *Americanismo y democracia*. Monte Avila Editores Latinoamericana. Caracas. Venezuela.
- ECO, U. (julio, 17 de 2005). *El populismo mediático*. Diario El Nacional. Caracas. Venezuela.
- EWING, T y otro (mayo 15 de 2000). *Los mercados y el baile de las alianzas*. Diario The Wall Street Journal Americas. Caracas. Venezuela.
- FARIÑAS, M (2005). *Las asimetrías de la Globalización y los movimientos de resistencia global*. Edición electrónica www.convocados.net
- FERNÁNDEZ, R. (2004). *Capitalismo (financiero global) y guerra permanente*. Editorial Virus. Barcelona. España
- FERRARIS, M. (2000). *La hermenéutica*. Editorial Taurus. México.
- FRANCO, F. (2005). *Gaceta financiera*. Edición electrónica. www.gacetafinanciera.com
- GALBRAITH, J. (1985). *El nuevo Estado Industrial*. Editorial Orbis. Barcelona. España.
- GARCÍA, M. y otro (2003). *Los escándalos financieros y la auditoria. Pérdida y recuperación de la confianza en una profesión en crisis*. Revista Electrónica de la Universidad de Valencia. España.
- GOWAN, P. (2000). *La Apuesta por la Globalización*. Ediciones Akal. Madrid. España.
- GRAMSCI, A. (1975). *Cuadernos de la cárcel*. Editorial Fondo de Cultura Económica. México.
- GUEVARA, I. y otro (julio de 2004) *Los auditores independientes y la contabilidad creativa: Estudio empírico comparativo*. Revista arbitrada Compendium. Barquisimeto. Venezuela.
- JOHNSON, P. (1988). *Tiempos modernos*. Editorial Javier Vergara. Buenos Aires. Argentina.

- KEBIR, S. (1991). *Gramsci y la sociedad civil*. Revista Nueva Sociedad. N° 115. Caracas. Venezuela.
- KENNEDY, P. (Diciembre, 22 de 2002). *EEUU y Europa: ¿Marte o Venus?* Diario El País. Madrid. España.
- LASCH, C. (1996) *La rebelión de las elites*. Editorial Paidós. Barcelona. España.
- LIPOVETSKY, G. (1996). *La era del vacío*. Editorial Anagrama. Barcelona. España.
- MARTINEZ, J y otros (2003). *Los flujos financieros en el capitalismo global: cambios en la estructura económica mundial*. Red Mundial de Economía. Reunión Económica Mundial. Lima. Perú.
- MARX, K. (1973). *Tesis sobre Feuerbach*. Ediciones de Lenguas Extranjeras. Pekín. Republica Popular China.
- MILLER, D. y otro. *The Rise of the PR (Public Relations) Industry in Britain, 1979-1998*. Ediciones European Journal of Communication, Vol. 15. Londres.
- MONTAIGNE, M. (1984). *Ensayos*. Editorial Orbis. Volumen I. Barcelona. España.
- MORIN, E. (1994). *Introducción al pensamiento complejo*. Editorial Gedisa. Barcelona. España.
- NADAL, A. (agosto, 1 de 2002). *Para releer a Schumpeter*. Diario La Jornada. México.
- NAREDO, J. (2002): *El Decálogo de la Globalización Financiera*. Ediciones FUNCAS. Madrid. España.
- NUÑO, J. (mayo, 2 de 1996). *¿Que es el capitalismo?* Diario El Nacional. Papel Literario. Caracas. Venezuela.
- PASQUALI, A. (2002). *Del futuro hechos, reflexiones, estrategias*. Monte Ávila Editores Latinoamericana. Caracas. Venezuela.
- PASSET, R. (2000). *Las posibilidades (frustradas) de las tecnologías de lo inmaterial*. Editorial Debate. Barcelona. España.
- RAMENTOL, S. (2004). *Teorías del desconcierto*. Ediciones Urano. Barcelona. España.
- RAMONET, I. (2000). *Pensamiento único vs. Pensamiento único*. Ediciones Le Monde Diplomatique. Barcelona. España.
- RANGEL, P. (septiembre, 2002). *¿Crisis del pensamiento contable?* Revista Guarismos. Volumen N° 51. Ediciones Instituto de Desarrollo Profesional del Colegio de Contadores Públicos del Estado Lara. Barquisimeto. Venezuela.
- ROMA, P. (2001). *Jaque a la globalización*. Editorial Grijalbo Mondadori. Barcelona. España.
- SERRANO, J. (abril, 1999). *El Consenso de Washington. Paradigma económico del capitalismo triunfante*. Revista Cristianismo y Justicia. Barcelona España.
- SILVERMAN, R. (enero, 25 de 2002). *Los balances son cada vez más indescifrables*. Diario The Wall Street Journal Americas. (encarte). Caracas. Venezuela.

SORMAN, G. (1992). *Los verdaderos pensadores de nuestro tiempo*. Planeta Colombiana Editorial. Bogotá. Colombia.

SOROS, G. (1999). *La crisis del Capitalismo Global*. Editorial Plaza & Janés. Barcelona España.

STIGLITZ, J. (2002). *El malestar en la Globalización*. Editorial Taurus. Madrid. España.